



**University of  
Zurich**<sup>UZH</sup>

**Zurich Open Repository and  
Archive**

University of Zurich  
University Library  
Strickhofstrasse 39  
CH-8057 Zurich  
[www.zora.uzh.ch](http://www.zora.uzh.ch)

---

Year: 2015

---

## **L'ascension de l'Hôtel des ventes**

Galley, Nicolas

Abstract: Misant sur une stratégie à long terme et questionnant méthodiquement les résultats de ses ventes, Bernard Piguet a su transcender cette maison aux abois qui adjuge aujourd'hui pour plus de 22 millions de lots par an.

Posted at the Zurich Open Repository and Archive, University of Zurich

ZORA URL: <https://doi.org/10.5167/uzh-114768>

Newspaper Article

Published Version

Originally published at:

Galley, Nicolas. L'ascension de l'Hôtel des ventes. In: Le Temps, 2 September 2015, online.

---

3 minutes de lecture

---

Nicolas Galley

Publié mercredi 2

septembre 2015 à 23:27.

---

LA CHRONIQUE DE NICOLAS GALLEY

## L'ascension de l'Hôtel des ventes

**Misant sur une stratégie à long terme et questionnant méthodiquement les résultats de ses ventes, Bernard Piguet a su transcender cette maison aux abois qui adjuge aujourd'hui pour plus de 22 millions de lots par an**

La chronique de Nicolas Galley\*

L'ascension de l'Hôtel des ventes

Il y a moins de dix ans, Bernard Piguet rachetait l'Hôtel des ventes. L'hégémonie des huissiers judiciaires, exception genevoise issue du Code Napoléon, ne laissait pas présager la réussite d'un jeune commissaire-priseur aussi compétent qu'il puisse être. D'autres s'y étaient déjà cassé les dents. C'était compter sans la persévérance de ce diplômé d'HEC ayant complété ses connaissances en histoire de l'art à Londres. Misant sur une stratégie à long terme et questionnant méthodiquement les résultats de ses ventes, Bernard Piguet a su transcender cette maison aux abois qui adjuge aujourd'hui pour plus de 22 millions de lots par an. Les locaux de la rue Prévost-Martin semblent exigus par rapport à l'expansion de cette entreprise familiale employant 25 personnes.

L'Hôtel des ventes a su attirer au fil des années une quinzaine de spécialistes qui considéraient encore avec une certaine perplexité ses catalogues parfois boiteux et ses estimations très basses. Les marchands y voyaient cependant des opportunités et s'entassaient dans les sous-sols de M. Piguet pour y faire des affaires. Une estimation raisonnable, voici l'une des clés d'une belle adjudication. De nombreuses personnes penseront qu'elle peut effrayer le vendeur qui voit son objet proposé à un prix très bas. Néanmoins, elle attire l'attention des acheteurs, les laisse s'affronter dans le cirque des enchères et finalement dépenser plus qu'ils n'avaient prévu. Mais comment convaincre le propriétaire d'une œuvre intéressante de la confier alors que l'estimation proposée est inférieure à celle d'autres commissaires-priseurs flairant le «bon coup»? Comment ne pas rater une opportunité alors que la réussite d'une maison de vente réside principalement dans la qualité et l'attractivité des objets proposés, en d'autres termes du côté du vendeur plutôt que du côté de l'acheteur? En sachant gérer habilement ses liquidités et ainsi assurer au vendeur d'être payé dans des délais qui feraient pâlir de nombreux concurrents, dont la gestion du cash flow évoque souvent Le Radeau de la Méduse.

Les ventes qui auront lieu au château d'Hauteville et dont les expositions publiques permettront à tous de visiter cette prestigieuse demeure semblent marquer un tournant pour l'Hôtel des ventes. Le travail de catalogage fait honneur à ce domaine aux lignes à la française d'une rare qualité. Si certains objets ont déjà été mis en vente par Christie's à Londres, les pièces qui chercheront bientôt preneur méritent le détour. Ces 1233 lots, dont l'estimation globale est de 11,5 million, brilleront plus

par leur valeur historique que par leur valeur mercantile. Le commissaire genevois ne s'enrichira pas sur ces adjudications, car le travail d'inventorisation et d'organisation a été trop colossal. Il s'agira cependant pour lui de démontrer ses aptitudes à organiser un véritable événement public et de faire preuve de la qualité de son travail. Serait-ce l'entrée de l'Hôtel des ventes dans la cour des «Grands»?

\*Directeur des études, Executive Master in Art Market Studies, Université de Zurich

À propos de l'auteur

---



Nicolas Galley  
@letemps

---

---

Articles de la rubrique

---